Circuits courts

Une plateforme d'approvisionnement local qui n'attend plus que vous !

Depuis déjà quelques mois, un groupe de producteurs de Haute-Garonne, assisté de la Chambre d'Agriculture, a mis en place une plateforme de distribution de produits agricoles locaux. Basé dans l'enceinte du M.I.N. de Toulouse, ce nouvel outil logistique et commercial a été voulu pour structurer collectivement l'offre de produits, livrer une clientèle professionnelle locale et atteindre ainsi de nouveaux marchés sur la région toulousaine et le département.

Un outil géré par (et pour) les professionnels

Constituée sous la forme d'une association loi 1901, la plateforme dénommée « *Produit sur son 31* » fonctionne sur le principe d'adhésion des producteurs qui la fournissent. Son conseil d'administration est donc composé d'exploitants agricoles qui représentent les différentes filières de production et la Chambre d'Agriculture. « Le fonctionnement de l'association a été défini par les producteurs eux-mêmes », rappelle son Président, Serge Bouscatel. « Chaque filière est représentée par un ou plusieurs exploitants référents, qui animent et définissent les orientations de la plateforme propres à leur production. » (voir encadré). De fait, les produits proposés par la plateforme répondent à des cahiers des charges rigoureux, définis collectivement en groupe filières : critères d'élevage et de production, transformation, conditionnement, traçabilité, critères géographiques, critères visuels des produits, fraîcheur… Quant au prix d'achat au producteur par la plateforme, il est fixé en tenant compte des cours du marché, de la concurrence, des coûts de production et de transformation. Avec comme objectif de proposer un prix équitable et rémunérateur pour l'exploitant. Le prix de vente final au client comprendra enfin ce prix d'achat, auquel s'ajoutera une marge servant à couvrir les différents frais de fonctionnement : location du local, frais de transport, assurance, etc.

Valoriser l'image des produits départementaux

Au-delà d'une simple plateforme d'approvisionnement, les fondateurs de l'association ont voulu développer l'image des produits de Haute-Garonne. Une marque commerciale « *Produit sur son 31* », avec un logo spécifique, a donc été créée et déposée pour identifier clairement l'origine locale des produits proposés par la plateforme. « Cela rassure le consommateur et encourage dans le même temps les distributeurs », estime Jean-François Fournès, éleveur de bovins à Gragnague et membre du bureau de l'association. « Tous sont très sensibles à cette notion de proximité et à la traçabilité que nous garantissons. Or, avec les failles de la législation actuelle, il y a encore trop de façons de « s'arranger » avec l'origine des produits, comme par exemple, estampiller français un animal qui n'a résidé que 3 semaines en France, pour sa finition. Le but de la marque « *Produit sur son 31* » est d'assurer au client ou à la centrale d'achat que le produit est intégralement issu de Haute-Garonne ou, dans le cas d'un animal, qu'il y a vécu au minimum 2 ans. En communiquant sur une qualité irréprochable et une traçabilité à 100%, il y a une vraie carte à jouer auprès des clients particuliers mais surtout des restaurants de collectivités. »

D'importants marchés à saisir

On le sait depuis longtemps, la métropole toulousaine ne s'approvisionne pas localement. En cause, la difficulté de fournir des volumes conséquents et réguliers. La plateforme travaille donc avec de nombreux partenaires (Chambre de Commerce et d'Industrie, Chambre des Métiers et de l'Artisanat, lycées agricoles, collectivités territoriales dont notamment le Grand Toulouse, etc.), afin de définir et lancer une logique économique locale. « Depuis le début de l'année, la plateforme créée des liens et livre de nouveaux clients », se réjouit Serge Bouscatel. « Il y a des grandes surfaces (Intermarché, Super U, Leclerc), des magasins de produits fermiers, un restaurant d'entreprise, des maisons de retraite, les cantines des lycées agricoles et autres restaurants scolaires, ou encore des bouchers toulousains. » Pour pouvoir aux divers besoins de ces clients (magasins ou collectivités), la gamme et le conditionnement des produits proposés sont adaptés : viande en carcasse/demi carcasse ou en découpe sous vide, fruits et légumes frais, légumineuses en vrac, huile, fromages entiers ou en portion, vin, jus de fruits, conserves… « Certains marchés, comme les cantines scolaires, sont traditionnellement difficiles à approcher en raison d'un cahier des charges qui réclame qualité sanitaire et prix contenu », poursuit le Président. « Mais la plateforme « *Produit sur son 31* » peut y répondre avec, en plus, un atout de taille : la fraicheur. Le plus long sera, pour nous, de débuter. Mais je suis persuadé qu'une fois les premières cantines fournies régulièrement, le bouche-à-oreille fonctionnera entre parents d'élèves et qu'il sera alors plus facile de convaincre d'autres écoles. »

Une plateforme comme seul interlocuteur

L'association « *Produit sur son 31* » a donc plusieurs fonctions : définir les prix d'achat et de vente, prendre les commandes auprès des clients, acheter les produits aux producteurs adhérents et les réceptionner, les livrer, assurer l'ensemble des étapes entre les fournisseurs producteurs et les clients… « N'avoir qu'un seul interlocuteur est un gros avantage pour le producteur autant que pour le client », assure Jean-François Fournès. « En tant qu'éleveur, j'y trouve un prix de vente correct et une simplicité administrative indéniable, le tout pour une adhésion de 100 € à l'association. Par contre, il faut être conscient que le producteur s'engage sur des livraisons toute l'année, à des périodes préalablement convenues avec la plateforme, et selon un mode de production qui respecte la charte de qualité (voir ci-dessous) signée à l'adhésion. Quant au client, il aura la garantie d'un produit de haute qualité, à un prix d'achat à peine plus élevé qu'une marchandise ayant traversé la moitié du pays, voire du globe, et dont la traçabilité n'est pas totalement assurée. »

L'an passé, un groupe d'une dizaine de producteurs de Haute-Garonne s'était rendu dans la région du Rhône pour visiter des plateformes similaires et faire le plein d'idées et de conseils pour bien démarrer. « Plusieurs fonctionnent déjà très bien en France », insiste Serge Bouscatel. « D'autant plus que ce type de plateforme est un outil supplémentaire au service des producteurs. Il ne vient pas en substitution mais en complément des organisations de producteurs et d'autres formes de vente en circuits courts. » La phase de lancement est quasiment terminée et pour être complètement opérationnelle, la plateforme n'attend plus que… des producteurs. « Les choses bougent très vite », conclut Serge Bouscatel. « Nous venons par exemple de recevoir une commande d'une communauté de communes qui met en place un menu entier « Produit sur son 31 », pour 3.500 enfants ! J'invite donc tous les agriculteurs intéressés à se rapprocher rapidement de la plateforme, pour que nous puissions proposer une offre à la hauteur des attentes de nos clients. Avec le bassin de population de la région toulousaine, il serait inconcevable de passer à côté d'une telle opportunité ! » ■

S.G.

Info pratique

Les responsables filière de la plateforme *Produit sur son 31*

- Viande bovine : Jean-François Fournès, Patrick Davezac
- Viande porcine : Didier Fréchou
- Viande ovine : Francis Ader
- Volailles : Laurent Raspaud
- Produits laitiers : Patrice Garrigues, Christophe Roos Oberle
- Fruits et Légumes : Marc Laborie, Do Ki Trong
- Épicerie, autres produits : Perrine Alibert
- Filière AB : Bernard Doumeng

Devenir fournisseur à « *Produit sur son 31* » : mode d'emploi

Je suis producteur.

- J'adhère à l'association « Produit sur son 31 ». Je respecte le cahier des charges de ma filière de production, la politique de prix et le règlement intérieur de fonctionnement.
- Pendant l'année, je suis sollicité de façon régulière par la plateforme qui commande de mes produits de qualité. Volumes, conditionnement et tarifs sont validés à chaque commande.
- Je livre mes produits à la plateforme (au M.I.N. de Toulouse) ou directement au client final, pour certains produits non stockables (carcasses par ex.).
- La plateforme est l'interlocuteur unique entre moi producteur et le client. Elle se charge de répondre aux commandes des clients, de les livrer et les payer.
- Je suis payé directement par la plateforme, selon un délai raisonnable (30 jours suivant facture).
- Le client se situe toujours dans une aire géographique locale : commerces de proximité, magasins de produits fermiers et spécialisés, bouchers, restaurants scolaires et d'entreprises, restaurants en maisons de retraites…
- Le client met en place avec la plateforme des outils de communication spécifiques pour valoriser la qualité et l'origine locale de mes produits : affiches en rayon, étiquetage spécial, mise en valeur de la marque « Produit sur son 31 », …
- Je participe ponctuellement aux relations clients avec l'animateur de la plateforme : rendez-vous, démarchage clients, animations ponctuelles en magasins pour présenter la plateforme et ses produits…

Charte Qualité

PRODUIT SUR SON 31, une association créée par des agriculteurs de Haute-Garonne qui ont choisi de s'engager vers des valeurs fortes afin de développer en commun leurs relations commerciales locales.

✓ Etre 100% producteur. Les produits proposés sont issus des exploitations des adhérents.

✓ Produire localement. Les exploitations des adhérents sont situées sur le territoire de la Haute-Garonne

✓ Respecter les saisons et les cycles de production.

✓ Privilégier le goût. Le ramassage et la cueillette sont effectués à maturité, les variétés sont issues de notre terroir.

✓ Garantir la fraîcheur. Les produits frais livrés sont cueillis la veille dès que possible.

✓ Garantir la qualité. Des cahiers des charges pour chaque filière définissent les bonnes pratiques techniques de production : viandes bovine, ovine, porcine, volailles, fruits et légumes, produits laitiers, épicerie, ainsi que des produits bio.

✓ Maintenir et développer un savoir-faire. Des méthodes traditionnelles de production, transformation et valorisation des produits sont pratiquées sur les ateliers.

✓ Garantir un prix équitable au producteur. Nous permettons une rémunération juste en limitant les intermédiaires.

✓ Développer des relations régulières et stables. Le client a la garantie d'un approvisionnement régulier, avec une volonté forte de maintenir une relation de confiance.

✓ Veiller au développement durable. Nous limitons les distances entre producteurs et consommateurs en travaillant avec des clients de proximité.

Contact
AGRICULTURES & TERRITOIRES
CHAMBRE D'AGRICULTURE HAUTE-GARONNE
Marianne BERGES
Pôle Territoire
05.61.10.43.06